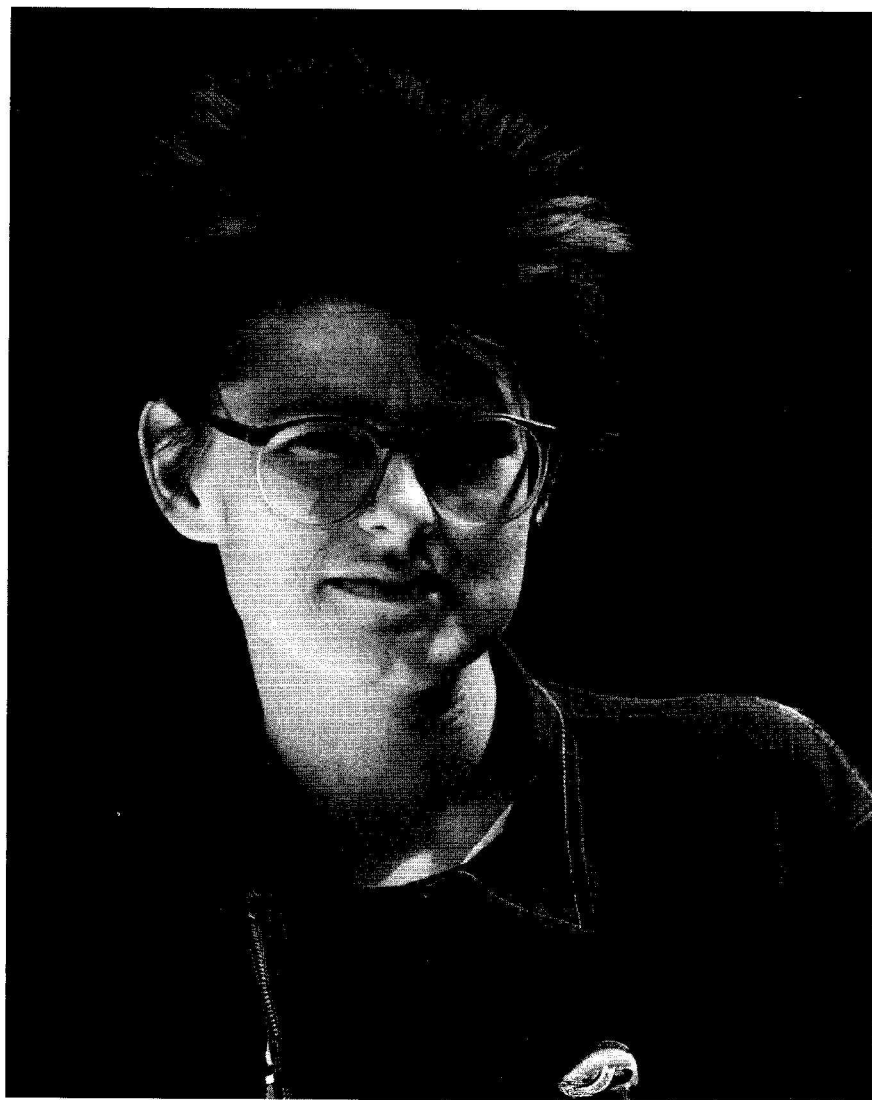


Engagiert und unkonventionell

Die frühere Mitbegründerin der «Frauvelowerkstatt» und engagierte Velofahrerin Ingrid Kaufmann ist nun seit sieben Jahren Inhaberin des Fahrradgeschäftes «Velofix» in Zürich. Dabei ist sie sich immer treu geblieben und obwohl nun als Unternehmerin tätig, nicht in eine konservative Richtung abgedriftet.

Isabel Morf (Text), Ida Schmieder (Fotos)



Ingrid Kaufmann plädiert für ein zusammenhängendes Velowegnetz in Zürich.

«Velo gefahren bin ich schon immer. Mit zwanzig machte ich allein Velotouren, bin nach Holland, nach Dänemark, wo ich Verwandte habe, gefahren. Einmal fuhr ich auf einem uralten Rad durch Norwegen, das keine Gänge und nur eine Rücktrittsbremse hatte. In Notsituationen bremste ich mit dem Wanderschuh. Ich war damals gern allein unterwegs, übernachtete auch allein draussen, brauchte auf niemanden Rücksicht zu nehmen. Ich mache auch jetzt noch meistens Veloferien. Durch das tägliche Fahren kommt man in einen Rhythmus, der fast ein bisschen süchtig macht. Man ist meist draussen, besonders, wenn man mit dem Zelt unterwegs ist. Man ist dem Wetter, der Natur ausgesetzt, aber auch den Gefahren, man ist nicht geschützt wie im Auto.

Früher wollte ich mal Auto fahren lernen. Aber ich habe es mir dann anders überlegt und es nie bereut. In einer Stadt wie Zürich ist Auto fahren etwas für ältere Leute oder Behinderte, finde ich. Wenn ich vierzig bin, in vier Jahren, will ich es lernen, damit ich fürs Alter gerüstet bin.

Das Fahrrad hat mich auch früher schon als Objekt interessiert. Und mit der ersten Ökowelle, anfangs der achtziger Jahre, hat es mich dann gepackt. Ich reparierte an meinem eigenen Velo herum, und liess mir von einem Mech, der aus alten Velos und Bestandteilen Recyclingfahrzeuge zusammenbaute, das auch beibringen. Ich studierte damals Kunstgeschichte. Aber irgendwann merkte ich: Es ist nicht das Richtige. Mit fünfundzwanzig brach ich das Studium ab.

Mit einer Gruppe von Frauen zusammen gründete ich die «Frauvelowerkstatt», in der wir Recyclingvelos bauten, reparierten und verkauften. In dieser Zeit wurde der Feminismus wichtig für mich, ich hatte Lust, mit Frauen zusammen was zu machen. Nachher arbeitete ich zwei Jahre lang in der Genossenschaft «Speichi» in Baar, um technisch weiterzulernen. Daneben lernte ich bei einem Schlosser schweissen und löten und machte eine Stage in einer Fahrradfabrik.

Mit neunundzwanzig bestand ich die Velohändlerprüfung des Schweizerischen Velohändlerverbandes.

«Heute werden an einen Velohändler ganz andere Anforderungen gestellt»

Seit sieben Jahren habe ich nun das Geschäft, den Velofix. Nein, bedrückt hat mich die Verantwortung für den Betrieb eigentlich nie. Sicher, ich muss schauen, dass der Laden rentiert und habe eine Verantwortung für meine Angestellten – aber das fand ich immer eher anregend, animierend. Als Branchenfremde bin ich zu einem günstigen Zeitpunkt ins Velogeschäft eingestiegen. Die Velobranche begann zu boomen, und, sagen wir es klar, die meisten Velohändler verschliefen erst mal ihre Chance. Mit neuen Ideen war durchaus was zu erreichen. Ich war auch nicht die einzige Branchenfremde, die in dieser Zeit ein Velogeschäft eröffnete. Heute werden an einen Velohändler ganz andere Anforderungen gestellt, als noch vor zwanzig Jahren. Man muss sich über die Marktentwicklungen auf dem Laufenden halten und auf neue Kundenbedürfnisse reagieren. Die Funktionsweise des Markts hat sich sehr verändert. Viele kleine Velo- oder Bestandteilmfirmen in der Schweiz sind in den letzten 15 Jahren eingegangen. Schutzbestimmungen zwischen Grossisten und Händlern funktionieren nicht mehr. Das Geschäft ist internationaler geworden. Warum das so ist? Einerseits ist es sicher eine allgemeine wirtschaftliche Entwicklung. Dann hat es auch mit den Vorstellungen der KundInnen zu tun, wieviel ein Fahrrad kosten darf. Die Lebenshaltungskosten sind viel stärker gestiegen als die Velopreise. Es gibt Leute, die wollen unbedingt ein billiges Velo. Das können sie auch bekommen – durchaus ein gutes. Das ist dann beispielsweise in Taiwan angefertigt worden, dort ist ein Arbeitsplatz geschaffen worden – hier geht einer verloren.

Es stimmt, viele Kleingewerbler denken politisch konservativ, aber ich finde nicht, dass man sich zwingend in diese Richtung entwickeln muss, wenn man ein Geschäft hat. Viele Kleingewerbler identifizieren sich nach oben, mit den Grossunter-



Auch ohne Auto ist Ingrid Kaufmann mobil.

nehmern, denken, dass Blocher ihre Interessen vertritt. Aber das ist eine Täuschung, in Wirklichkeit haben kleine Unternehmen nicht die gleichen Probleme wie Grossbetriebe.

«Ich habe gelernt zu delegieren und auch Kritik anzubringen»

Mir gefällt es, diesen Laden zu haben. Am Anfang war ich sehr vorsichtig, was das Finanzielle betraf. Ich hatte ein Darlehen von 40 000 Franken, mehr Fremdgeld wollte ich auf keinen Fall im Betrieb drin haben. Meiner ersten Angestellten und mir zahlte ich niedrige Löhne. Inzwischen ist das Darlehen zurückbezahlt und die Löhne sind branchenüblich. Ich verdiene gleich viel wie meine Mitarbeiterinnen. Im ersten Jahr arbeitete ich allein, heute sind wir zu viert. Anfangs machte mir meine Rolle als Chefin Mühe. Das geht jetzt besser, ich habe gelernt zu delegieren und auch Kritik anzubringen. Manche KundInnen aus dem alternativen Umfeld wundern sich, dass der Velofix nicht kollektiv, sondern konventionell als Einzelfirma strukturiert ist. Vor einigen Jahren bot ich einer Mitarbeiterin die Teilhaberschaft an, aber sie lehnte ab: Es hätte bedeutet, dass sie Kapital einbringen müsste und weniger verdient hätte. Trotz dieser Struktur glaube ich, der Velofix ist weniger hierarchisch als früher, als ich befangen war wegen meines Sta-

tus. Jede meiner Mitarbeiterinnen hat Zugang zu allen Informationen, jede hat ein Spezialgebiet, z. B. Mountainbikes, Velobekleidung etc., das sie selbst gewählt hat, selbständig betreut und für das sie auch Entscheidungskompetenzen hat. Der Laden läuft auch, wenn ich mal abwesend bin. Das finde ich gut so, das gibt mir auch Freiheiten. Natürlich trage ich letztlich die Verantwortung. Entscheidungen über Finanzen treffe ich: Ich mache Budget und Jahresplanung und teure Bestellungen – aber ich bespreche mich mit den Angestellten ab.

«Wir sind bewusst ein Frauenbetrieb»

Ich arbeite gerne mit Frauen zusammen. Es wäre auch nicht möglich, einen Mann einzustellen, ohne dass dies die Arbeitsbedingungen der Frauen sehr verändern würde. Vor sieben Jahren, als das Geschäft neu war, kamen oft Kunden, sahen eine Frau und fragten nach dem Chef. Das hat sich mittlerweile zwar gebessert. Aber wäre ein männlicher Angestellter da, würden ihn die Kunden sofort zur Ansprechperson und zum Chef machen, die Frauen würden übergangen. Und Männer übernehmen im allgemeinen eine solche Rolle auch bereitwillig. – Es kommt ja auch heute noch ab und zu mal vor, dass ein Kunde erstaunt bemerkt: «Oh, hier arbeiten nur Damen?» Tja, was soll ich denn dar-



Jemand hat seinen Bügelschloss-Schlüssel verloren – kein Problem für den «Velofix».

auf antworten? Einmal habe ich auf meinen Hund gewiesen und gesagt: «Der ist ein Männchen.» Vielleicht sollte ich auch mal ganz erstaunt reagieren und sagen: «Oh, stimmt, das habe ich noch gar nicht bemerkt.»

Nun, es hat auch ganz handfeste Nachteile, dass wir eine reine Frauencrew sind. Eine meiner Angestellten hat zwei Kinder, eine ist alleinerziehende Mutter eines Babys, und die dritte ist schwanger. Sie arbeiten alle Teilzeit, und wir müssen Arbeitspläne ausklügeln, die Rücksicht nehmen auf Krippenöffnungszeiten, müssen mit der Arbeit zurechtkommen, wenn eine ausfällt, weil ihr Kind krank ist etc. Zudem sind die zwei Schwangerschaftsurlaube kurz hintereinander eine finanzielle und kapazitätsmässige Belastung fürs Geschäft, die ins Gewicht fällt.

In unserem Angebot legen wir das Schwergewicht auf hochwertige Alltagsvelos, und wir nehmen die individuelle Beratung der KundIn-

nen sehr wichtig. Wir wollen auf die Kundenbedürfnisse eingehen; viele KundInnen möchten Räder, mit denen sie im Nahverkehr bequem und rasch vorwärtskommen. Eine unserer Stärken sind Eigenmodelle, zum Beispiel das «Schwarze Schaf», ein leichtes Velo mit sieben Gängen, Deore XT-Bremsen, einem guten Gepäckträger. Es wird von der Firma Aarios mit Mannesmann Chromrohren hergestellt. Dies ist inzwischen unser meistverkauftes Rad. Wir führen auch Hybride, Mountainbikes, ein breites Angebot an Velozubehör und eine Auswahl an Fachliteratur. Beim Zubehör interessieren mich Anhänger und Körbe etc. also Hilfsmittel für Transporte mit dem Velo, am meisten, das ist eine Art Hobby von mir. Lasten werden bei uns ja meist im Auto, das heisst unsichtbar, transportiert. Was die Leute persönlich mit sich herum tragen, geht meist über ein Aktenköfferli oder einen Migrossack nicht hinaus. Dabei – was wir in den Ferien am

Strassenbild in fremden Ländern so farbig und lebendig finden, ist doch auch, dass man sieht, was die Leute mit sich tragen, transportieren.

«Ich transportiere gern Dinge, auch grössere Gegenstände wie Möbel, mit dem Velo»

Als Dienstleistung für die KundInnen biete ich im Winter jeweils Veloflickkurse an, wo wir einfache Reparaturen wie Platten flicken, Bremsen und Licht reparieren, üben. Ich mache Kurse für Frauen und Männer gemischt, und auch solche ausschliesslich für Frauen. Die Frauenkurse mache ich, damit Frauen, die Hemmungen haben, sich mit der Technik einzulassen, üben können, ohne dass ihnen gleich ein Mann, der es besser kann, zu Hilfe eilt.

Mag sein, dass unsere Werbung zum Teil ungewöhnlich ist. Ich habe sie aber nicht marketingmässig entwickelt. Erst mal hat es einfach

Spass gemacht, ein Velo «Schwarzes Schaf» zu taufen. Und dann hat es sich herausgestellt, dass das ein Name ist, den die Leute sich merken, der ihnen gefällt. Inzwischen gibt es auch den «Roten Hund», ein Rad mit mehr Gängen und schmalen Pneus, für schnelles Fahren gedacht. Neueste Kreation ist die «Fledermaus», ein preisgünstiges Velo, das trotzdem einen gewissen Qualitätsstandard hat, da habe ich ein Schaufenster gemacht über Fledermausschutz. Neu haben wir «Valentina», ein Velo mit kürzerem Rahmen und kleineren Rädern, eine frauenangepasste Spezialgeometrie. Das Thema Spezialgeometrie beschäftigt uns zunehmend. Valentina heisst das Modell nach Valentina Tereschkova, der ersten Frau im Weltraum. So habe ich im Moment das Schaufenster dekoriert, mit einer Raumrakete und Gebrauchsgegenständen aus den sechziger Jahren. Das Schaufenster ist ein wichtiger Blickfang – einfach nur Velos hineinzustellen wäre doch langweilig. Probleme? Für mich, wie wohl für die meisten VelohändlerInnen sind beispielsweise die Diktate von grossen Firmen wie Shimano unangenehm. Da werden in jeder Saison neue Bestandteile auf den Markt geworfen. Diese können nur mit Spezialwerkzeugen, hergestellt von derselben Firma, repariert werden. Da muss man sich also beides anschaffen. Zudem werden wir HändlerInnen von den Firmen schlecht informiert über Neuheiten. Wir lesen sie, wie die KundInnen, in der Fachpresse. An einer Velomesse, an einem Händlerstag, wollte ich mich informieren über ein neues 7-Gang-Nabenschaltungssystem, ich wollte wissen, wie es funktioniert und wie man es repariert. Auf dem Velo sass eine junge Frau, die in die Pedale trat und ab und zu schaltete – aber fundierte Information war keine zu bekommen. So läuft es oft: Man wird mit ein paar Marketing-sprüchen abgeseigt.

Ein anderes Problem ist der Graumarkt bei den US-Mountainbikes. Die sind in Europa viel teurer als in den USA, wenn man sie über die offiziellen Kanäle bezieht. Das führt dazu, dass hiesige Importeure die Mountainbikes privat billiger über einen amerikanischen Händler importieren und sie hier günstiger

verkaufen. Die anderen Händler, die sie offiziell beziehen, haben das Nachsehen.

Wenn eine Neuigkeit wirklich eine qualitative Verbesserung bringt, habe ich nichts dagegen. Aber ein Velo sollte doch ein Velo bleiben. Für mich ist es ein Gefährt der Autonomie. Seine Technik ist durchschaubar, wer daran interessiert ist, kann lernen, einfachere Reparaturen selber zu machen. Je komplizierter aber die Technik wird, desto abhängiger wird die Fahrerin, der Fahrer von spezialisierten Fachleuten.

Fragwürdig finde ich manchmal auch die Werbung. Zur Zeit des Golfkriegs kam ein neuer Helm auf den Markt mit dem Namen «air attack» und eine Schaltung, die «rapid fire» hiess. Da frage ich mich, was die Leute an dieser Kriegsmetaphorik faszinierend finden. – Das Neueste auf diesem Sektor ist übrigens ein Velomodell namens «the killer».

«Ich finde nicht jede High-Tech-Neuheit gut»

Einen gewissen Spielraum haben wir schon, Produkte, die wir schlecht finden, nicht zu führen. Aber zu sehr vom Markt abkoppeln können wir uns nicht. Immer wieder werden Produkte lanciert, die dem Wunschdenken der FahrerInnen entsprechen. Beispielsweise Vorrichtungen und Erfindungen, die den toten Punkt auf dem Pedalweg überwinden. Schon vor fünfzig Jahren wurden elliptische Kettenblätter erfunden. Vor ein paar Jahren hat Shimano ein solches auf den Markt gebracht, ist aber nach kurzer Zeit stillschweigend wieder zur alten, runden Form zurückgekehrt. Ein anderer Wunschtraum ist der nach einem Rad, das keinen Platten haben kann, nicht gepumpt werden muss, das aus einem kompakten Material besteht. Solche Wundererfindungen taugen meist nicht viel, verschwinden auch bald wieder, aber mit geschickter PR lässt sich doch ein Geschäft damit machen. Die Nachfrage der Kundschaft danach besteht, und so müssen wir solche Produkte auch anbieten. Aber in der persönlichen Beratung sagen wir unsere Meinung dazu.

«Mit den Zürcher Velowegen steht es nicht zum besten!»

Ich fahre auch in der Stadt gerne Velo, obwohl das Rowdytum der Autofahrer gegen die Velos in den letzten Jahren zugenommen hat. Es sind da gegenseitig Feindbilder aufgebaut worden. Aber ich schätze das Velo, weil man viel schneller vorankommt als mit den öffentlichen Verkehrsmitteln. Auch Hund und Velo schliessen sich nicht aus. Als mein Hund noch klein war, habe ich ihn jeweils in eine Kiste auf den Gepäckträger gepackt. Jetzt rennt er neben mir her, an eine spezielle Halterung für Hunde angeleint, natürlich nur in verkehrssamen Strassen. Es gibt Leute, die glauben, ich plage ihn damit, aber das einzige, was ihm missfällt, ist, dass er langsamer rennen muss, als er eigentlich möchte.

Mit den Velowegen in der Stadt Zürich steht es nicht zum besten. Manchmal denke ich, die werden von Architekten am Reissbrett gemacht, die selbst nie Velo fahren. Das sieht dann auf den Plänen hübsch aus, ist aber unpraktisch oder sogar gefährlich, zum Beispiel da, wo Velostreifen und Fussgängerweg miteinander kombiniert sind. Das ist geradezu unfallfördernd: Die VelofahrerInnen wollen zügig fahren, die FussgängerInnen übersehen die Markierung und halten die FahrerInnen, die angebraust kommen, für Rowdys. Die PlanerInnen sollten mal mit dem Velo, mit zwei Harassen im Anhänger, von Aussersihl ins Seefeld fahren, dann wüssten sie, worum es geht.

Vielen Leuten ist es ja heutzutage zu gefährlich, in der Stadt velozufahren. Ich wünsche mir, dass die Bedingungen so verbessert würden, dass sich das ändert. Die Bedürfnisse von uns Radfahrerinnen und Radfahrern sollten ernst genommen werden. Beispielsweise wäre ein zusammenhängendes Netz von Velowegen nötig – und ein Klima der Toleranz.

Diesen Sommer? Da bin ich in den Ferien selbstverständlich wieder mit dem Velo unterwegs. Diesmal in England, da war ich noch nicht.